



**University of  
Zurich**<sup>UZH</sup>

**Zurich Open Repository and  
Archive**

University of Zurich  
University Library  
Strickhofstrasse 39  
CH-8057 Zurich  
[www.zora.uzh.ch](http://www.zora.uzh.ch)

---

Year: 2017

---

## **Einfach so drauflosexperimentieren geht nicht**

Fuster, Thomas ; Ruff, Christian C

Abstract: In der Neuroökonomie werden bisweilen auch Gedanken manipuliert. Das weckt Abwehrreflexe. Der Neuroökonom Christian Ruff sieht aber wenig Missbrauchspotenzial.

Posted at the Zurich Open Repository and Archive, University of Zurich

ZORA URL: <https://doi.org/10.5167/uzh-145608>

Newspaper Article

Published Version

Originally published at:

Fuster, Thomas; Ruff, Christian C. Einfach so drauflosexperimentieren geht nicht. In: Neue Zürcher Zeitung, 18 October 2017, n/a.

# Neue Zürcher Zeitung

Fokus der Wirtschaft

## «Einfach so drauflosexperimentieren geht nicht»; Der an der Universität Zürich lehrende Neuroökonom Christian Ruff sieht wenig Missbrauchspotenzial in seinem Fach

Thomas Fuster, tf

602 Wörter

18 Oktober 2017

[Neue Zürcher Zeitung](#)

NEUZZ

Deutsch

Copyright 2017. Besuchen Sie die Website der führenden Schweizer Internationalen Tageszeitung unter <http://www.nzz.ch> [<http://www.nzz.ch>]

Professor Ruff, welches Ziel verfolgt die Neuroökonomie?

Wir versuchen, mit biologischen Daten ein möglichst realistisches Bild vom Menschen zu erstellen. In der Vergangenheit hat die Ökonomie ihr Menschenbild und die Motivstruktur meist theoretisch und mathematisch abgeleitet. In der Neuroökonomie will man hingegen herausfinden, wie Entscheidungen von Menschen tatsächlich im Hirn ablaufen, um dieses Verhalten verstehen und ökonomisch modellieren zu können.

Und was zeigt Ihnen der Blick ins menschliche Gehirn?

Dass Menschen nicht immer nur den Eigennutzen maximieren, sondern auch an ihre Mitmenschen denken. Ihnen liegt etwa Fairness am Herzen. Menschen sind auch nicht immer rational, sondern lassen sich von Emotionen leiten. Auch ist der Mensch keineswegs perfekt darin, Informationen zu verarbeiten, er zeigt Willensschwächen. So wissen zwar viele Menschen, was gut für sie wäre: sparen für das Alter, sich gesund ernähren, Sport machen, acht Stunden schlafen. Dennoch tun sie diese Dinge nicht.

Solche Resultate kennt man teilweise schon aus der verhaltensökonomischen Forschung. Welche zusätzlichen Erkenntnisse liefert die Neuroökonomie?

In der Verhaltensökonomie wird meist nur gezeigt, wie sich Menschen in einem bestimmten Kontext verhalten und wie sich dieses Verhalten ändert, wenn man die Umgebung verändert. Der diesem Verhalten zugrunde liegende Mechanismus interessiert hingegen kaum. Als Neuroökonom bin ich indes überzeugt, dass es in der Wissenschaft immer darum gehen sollte, den Mechanismus zu verstehen. Erst dann kann man Vorhersagen treffen, selbst wenn sich die Umgebung grundlegend verändert. Allein mit Verhaltensdaten ist das schwierig.

Und wie gehen Sie vor, um diesen Mechanismus zu verstehen?

Wir untersuchen die Informationsverarbeitung im Hirn. Wenn wir etwa wissen wollen, warum jemand Risiken scheut und keine Aktien kauft, obwohl es gut für ihn wäre, erforschen wir zunächst, wo Verluste und Wahrscheinlichkeiten im Gehirn verarbeitet werden. Darauf aufbauend kann man solche Entscheide im Rahmen von Laborexperimenten direkt beeinflussen, indem man die betroffenen Hirnareale stimuliert, etwa mit Magnetfeldern, Stromimpulsen oder auch mit Pharmakologie. Dann sieht man, wie sich das Verhalten ändert. Das liefert eine viel stärkere Evidenz, dass ein bestimmtes Motiv einem Verhalten zugrunde liegt und dieses beeinflusst.

In Ihren Experimenten manipulieren Sie also Gedanken. Solche Gedankenkontrolle wirkt für viele Menschen eher etwas unheimlich.

Bei solchen Vorbehalten geht meist vergessen, dass wir im Alltag ohnehin stark beeinflusst werden. Es gibt ganze Wirtschaftszweige, die davon leben, unsere Gedanken und Gefühle zu beeinflussen. Denken Sie beispielsweise an die Werbung oder die Unterhaltungsindustrie. In diesen Sektoren gibt es kaum Regulierung, abgesehen von einigen Werbeeinschränkungen bei Tabak oder gegenüber Minderjährigen.

Bei Ihnen ist das anders?

Ja, wir werden bei unseren Experimenten sehr stark reguliert. Gehirnstimulationen dürfen etwa nur maximal 30 Minuten andauern. Und ein jedes Experiment hier an der Universität Zürich muss zunächst der kantonalen Ethikkommission vorgelegt werden, wo man es detailliert überprüft, etwa auf seine medizinische Unbedenklichkeit oder auf die mögliche Täuschung von Probanden. **Einfach so drauflosexperimentieren geht nicht.** Es kann auch niemand kommen und sagen: Ich möchte die Leute dazu bringen, dass sie etwas tun, was sie gar nicht wollen und was schlecht für sie ist. Das wäre im Rahmen der gültigen Regulierungen nicht erlaubt.

Sie schliessen Missbräuche also aus?

Ich betrachte das Missbrauchspotenzial als sehr gering – und das Potenzial, Gutes zu tun, als sehr hoch. So fliesst unsere Arbeit ja auch in die klinische Forschung ein. Es gibt psychiatrische Erkrankungen, bei denen auch Probleme mit dem Sozialverhalten auftauchen; hier sind unsere Beiträge sehr willkommen. So haben wir etwa untersucht, wie sich das Sozialverhalten unter Stress ändert. Dabei zeigte sich, dass Leute einander weniger vertrauen unter Stress. Solche Erkenntnisse sind für die Erforschung psychischer Erkrankungen sehr wertvoll.

Interview: Thomas Fuster

Neue Zürcher Zeitung

Dokument NEUZZ00020171018edai00035

© 2018 Factiva, Inc. Alle Rechte vorbehalten.